

Gestión de compras en el pequeño comercio



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 75 h
Precio: 35.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio. En concreto el alumno será capaz de: Determinar las necesidades de compra y reposición de productos de pequeños comercios a partir de distintos escenarios de previsión de ventas tendencias capacidad del punto de venta rotación stock disponible y coste de distintos tipos de productos. Aplicar técnicas de compra en la selección de proveedores y negociación de las condiciones de adquisición del surtido de productos de pequeños comercios. Elaborar la documentación relativa al proceso de aprovisionamiento de productos especificando cantidades y condiciones de suministro y procedimientos de tramitación utilizados habitualmente con proveedores y centrales de compra en pequeños comercios. Aplicar técnicas de organización y gestión en el aprovisionamiento y almacenaje de productos en pequeños comercios que aseguren la capacidad de respuesta y conservación del surtido de productos utilizando aplicaciones ofimática específicas. Analizar la rentabilidad de productos-tipo de pequeños comercios utilizando ratios e indicadores sencillos de ventas manteniendo y actualizando un surtido de productos competitivo de calidad e innovador.

CONTENIDOS

- UD1. Planificación de compras en el pequeño comercio.
 - 1.1. Objetivos de planificación.
 - 1.2. Fases del ciclo de compras.
 - 1.3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio.
 - 1.4. Previsión de compras y ventas.
 - 1.5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks.
- UD2. Técnicas de negociación con proveedores.
 - 2.1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro.
 - 2.2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores.
 - 2.3. Instrumentos de negociación con proveedores.
 - 2.4. Centrales de compra.
 - 2.5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra.
- UD3. Gestión administrativa de pedidos.
 - 3.1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos.
 - 3.2. Especificaciones de producto.
 - 3.3. Ofertas.
 - 3.4. Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes.
 - 3.5. Organización material y administrativa de la documentación.
- UD4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio.
 - 4.1. Organización del almacenaje en pequeños comercios.
 - 4.2. Recepción de mercancías y productos.
 - 4.3. Sistemas de codificación de productos.
 - 4.4. Gestión de stocks.
 - 4.5. Recuento e inventario de productos.
 - 4.6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios.

UD5. Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio.

5.1. Seguimiento y gestión de ventas.

5.2. Ratios para la gestión de productos.

5.3. Detección de productos obsoletos y poco rentables.

5.4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.